



Heinz Wolters Golfsportanlagen e.K. - Am Golfplatz 3 - 79415 Bad Bellingen

Amtsgericht Freiburg HRA 703068
Finanzamt Müllheim
Steuer-Nr. 12183/31666

Es schreibt Ihnen:

Heinz Wolters

Telefon: 07635 82 44 9 23

Fax: 07635 82 44 9 22

E-Mail: j.langer@drei-thermen-golfresort.de

Bad Bellingen, 02.10.2013

An alle Präsidenten/innen,
Geschäftsführer/innen der Mitglieder des DGV,

sehen Sie mir bitte nach, dass ich mich noch mal melde, aber jetzt im Oktober würden vielleicht in mehreren Diskussionsrunden die Weichen für unsere Zukunft gestellt.

Ich bin ganz sicher, dass ich aufgrund meiner Bemühungen einen Informationsvorsprung habe, den ich gerne weiter gebe.

Die Wichtigkeit der nächsten 6 Monate möchte ich damit unterstreichen.

Eine gute Zeit


Heinz Wolters

Ehrliches Bestreben zu helfen

Gestern: Außerordentliche Jahreshauptversammlung des Baden-Württembergischen Golfverbandes. Das Versammlungsthema war die Verschmelzung der Regional-Verbände. Nach zwei Stunden war alles abgestimmt und unter „Verschiedenes“ informierte Herr Schulz-Hanßen, der Geschäftsführer des Golfclubs Sankt Leon Rot, die Anwesenden Clubvertreter über das Projekt „Solheim-Cup“ und die Reise von circa 40 Personen nach Denver/USA.

Herr Schulz-Hanßen breitete eine umfangreiche Palette an bunten Ideen aus, die dem „Solheim-Cup“ die nötige Aufmerksamkeit in der Bevölkerung erbringen sollen. In seinen Ausführungen erwähnte der Geschäftsführer vom Golfclub Sankt Leon Rot, der vor zwei Jahren zum Präsidiumsmitglied im DGV gewählt wurde, vier oder fünf Mal die Wichtigkeit der VcG. Der Präsident der VcG war mit der „Solheim-Cup“ Reisegruppe in Denver/USA. In dem Zusammenhang bestand ein Argument darin, die VcG bilde Golfer aus und die eine Million Euro, die jährlich dem Schatzmeister des DGV überwiesen wurden, seien hilfreich.

Später hörte ich dann, intern sei besprochen worden, dass die VcG eine größere Summe dem Ausrichten des „Solheim-Cups“ zukommen lassen werde. Das heißt, Milliardär Herr Hopp, der mit richtig großen Summen Sport fördert und der Leuchtturm-Golclub Sankt Leon Rot bekommen aus den Gewinnen der VcG eine finanzielle Unterstützung! Glaub ich das!?

Man kann davon ausgehen, dass in den nächsten sechs Monaten grundlegende Fragen im DGV beantwortet werden, unter anderem:

- wie wichtig ist die VcG für uns DGV – Mitglieder?
- die Frage an das Präsidium, wie offen sollen die Diskussionen mit uns Mitgliedern über alle Themen geführt werden

Seit dem Nachlesen der ganzen Protokolle und des Schriftverkehrs um die Nagl-Kommission, wie das Präsidium die Mitgliederinteressen berücksichtigt hat, nehme ich die Absicht, Dinge aufzuzeigen, sehr ernst. Wie weit ich mit meinen Anstrengungen Solidarität von den DGV-Mitgliedern erfahren werde, ist die spannende Frage.

In einem sehr offen geführten Gespräch bestätigte der kaufmännische Leiter des DGV und Präsidiums-Mitglied, einem Drittel der Clubs in Deutschland gehe es gut, das zweite Drittel kratze sich über die Runden und das dritte Drittel kämpfe ums Überleben und ein Golfplatz sei schon zurückgebaut worden. Diese ehrlichen Aussagen des kaufmännischen Leiters des DGV bestätigen die Vermutung, dass es vielen Anlagen (vorsichtig ausgedrückt) nicht gut geht. Die Mitgliederzahlen, ganz besonders die Hochrechnung der Vollzahler, zwingt diese Erkenntnis auf.

Seit 1996 hat das Präsidium, damals noch Ehrenamt, mit ernster Absicht versucht, die sportliche Außendarstellung mit Spitzenprofis (Herr Nothelfer will es nicht wahr haben) mit der Qualität von Spitzenprofis wie Graf-Becker-Stich zu verbessern, um, die Mitgliederentwicklung positiv zu beeinflussen. Um das Jahr 2000 herum ist dem Präsidium klar geworden, dass es über den Weg, „Spitzenprofis bringen neue Mitglieder“, nicht so schnell geht, die eine Million Golfer, die bei der Abstimmung zur Spitzensportförderung versprochen wurden, zu erreichen.

Mit dem Überschuss und dem Gewinn der VcG (Spielgeld des Präsidiums) wurden verschiedene Programme gefahren, die sich nach der Zeitspanne von 10 Jahren alle als Flop erwiesen haben. Das ist beweisfähig! Wenn man es kritisch sehen will: keine mit VcG-Überschuss finanzierte Maßnahme hat nachweislich irgendetwas für uns Mitglieder gebracht. Das beweist die Wichtigkeit der VcG für uns Mitglieder: sie ist gleich null.

In diesem Zusammenhang muss auf den Umstand hingewiesen werden, dass die VcG eindeutig ein Konkurrenzunternehmen für die DGV-Mitglieder ist und auf unsere Kosten lebt und Geld verteilt. Es gibt aber einen noch viel wichtigeren Aspekt bei der Diskussion um die VcG.

Heruntergebrochen auf eine ganz einfache Formel, kann man es so sehen: es gibt die DGV-Mitglieder, die für viel Geld Clubhäuser und Golfplätze gebaut haben und die werden von den Clubgolfern bezahlt. Die Vereinigung der clubfreien Golfer ist mit Absicht und unter der Aufsicht des Präsidiums gegründet worden. Diese Vereinigung verlangt von den Golfplatzbesitzern ein kostenfreies Spielrecht und verkauft diese Mitgliedschaften für Bares. Diese Spielrechte werden von den DGV-Mitgliedern verlangt und an Interessenten verkauft, die nicht bereit waren, die Eintrittsgelder und Jahresbeiträge zu entrichten, die bei einer Golfmitgliedschaft in einem Golfclub anfallen. Das Präsidium befürwortete diese Art der Ausnutzung - und was noch schlimmer ist -, die Herrschaften verteidigten die VcG gegen alle Mitgliedereinsprüche. Darüber darf man nicht nachdenken.

Auslöser der „Mitglieder-Revolution“ beim Verbandstag 2006 war die VcG. Es gab Rabatz und wir Mitglieder wählten die „Nagl-Kommission“, damit sie Vorschläge für eine bessere Mitgliederentwicklung auf dem nächsten Verbandstag zur Abstimmung vorlegen sollte. Ich

habe alle Protokolle und den gesamten Schriftverkehr der „Mitglieder-Kommission“ gelesen.

Die Nagl-Idee basierte auf einem Golf-Pass, der dezentral, also von den einzelnen Clubs regional vertrieben werden sollte. Dabei wäre dann die VcG überflüssig geworden und es würde erforderlich werden, dass sie abgewickelt wird. Für die Kommission, die sich die Hilfe von Prof. Madeja holte, war das unumstößlich. Das Präsidium wehrte sich vehement dagegen und setzte alles daran, bis es die Meinungsführerschaft wieder durchgesetzt hatte. Bei der außerordentlichen Jahreshauptversammlung ging das Präsidium als großer Sieger bei allen Abstimmungen hervor.

Sieben Jahre später haben sich alle Zahlen weiter (im DGV-Mitglieder-Forum sowie im Präsidentenbrief II beschrieben) verschlechtert und zwar so entscheidend, dass ein Drittel aller DGV-Mitglieder schwer zu kämpfen hat. Und wieder läuft alles auf die Frage zu: Wer hat Nutzen von der VcG? Die Argumentation, die VcG sei gut für den Golfsport und somit für die DGV-Mitglieder, ist ein Verdrehen der Tatsachen. Das Präsidium hat sich bisher für die VcG und gegen den bundesweiten Golf-Pass der Clubs ausgesprochen, und hat sich somit für den eigenen Vorteil entschieden. Die VcG ist der Prüfstein, wo das Präsidium wirklich steht.

Das Argument, der DGV könne die VcG rechtlich nicht schließen, ist nur ein Vorwand. Das ist auch nicht der Weg, der angedacht ist. Wir nehmen der VcG ihre Geschäftsgrundlage. Wir DGV-Mitglieder entziehen der VcG die Spielrechtzusage oder werden uns kurzfristig solidarisch erklären, dass alle VcG-Golfer ein 30,00 € höheres Greenfee zahlen müssen. Das hatten wir doch vor Jahren. In kürzester Zeit wird die Mehrheit der VcG-Golfer als Golf-Pass-Besitzer in einen Club in deren Nähe wechseln.

Das Präsidium hat mit der neu ins Leben gerufenen Strategie-Kommission und der Ankündigung der Regionaltreffen mit den vorgegebenen Themen das Heft des Handels an sich genommen. Wir Mitglieder sollten aber ganz genau darauf achten, wie offen das Präsidium mit dem Thema Golf-Pass und Auflösung der VcG umgeht. Wenn diese Themen vom Präsidium abgeblockt werden, ist es ein klares Zeichen aus Wiesbaden, dass man keine Diskussion und wichtige Entscheidungen will, sondern eine Alibiveranstaltung, um den eigenen Nutzen zu sichern.

Das ist dann das Zeichen dafür, es geht dem Präsidium nicht um das Wohl der Mitglieder und es ist egal was passiert. Dann haben wir Mitglieder ein Problem. Schon 2006 hatte die Nagl-Kommission als Lösung die Abwahl des Präsidiums angedacht, das ist nachzulesen. Wenn man die Themen der Einladung liest, kann man glauben, Wiesbaden merkt gar nicht, wie schlecht eine größere Zahl der Anlagen läuft.

Die Frage, wie groß ist die Not der DGV-Mitglieder ist bei der Jahreshauptversammlung entscheidend. Kommen Mehrheiten gegen das Präsidium zusammen, dann entscheiden 51% der Stimmanteile, ob wir das Präsidium zur Rechenschaft ziehen. Die zweite Variante: das Präsidium tut alles, was den Mitgliedern hilft und übernimmt die Führerschaft, um wirklich zu helfen. Es geht nicht um die Lust auf Krach, nicht um eine oder zwei Millionen Euro für uns, sondern es geht ganz einfach um eine Menge Existenzen von Golfanlagen mit vielen menschlichen Schicksalen. Wenn mir irgendeiner logisch erklären kann, dass die VcG für uns Mitglieder wichtig ist, nehme ich alle Vorwürfe sofort zurück. Nach den vielen Jahren, die wir mit falschen Konzepten und Sprüchen verloren haben, die Mitglieder dichte zum Besseren zu wenden, geht es nicht mehr um Posten und das Präsidium, sondern nur noch um uns DGV-Mitglieder und das hatte schon Jan Brügelmann zu Ende seiner Präsidentschaft in einem seiner Briefe als Ermahnung allen mit auf den Weg gegeben.

Die Argumente der Befürworter der VcG sind weit hergeholt. 10 Millionen Greenfee von VcG-Golfern in die Club-Kassen sind eine Summe, die nicht ausreicht, die finanziellen Sorgen der DGV-Clubs zu beheben. Die VcG bildet keine Golfer aus, sie hat keine

eigenen Golflehrer und Übungsanlagen. Ob beim Bestehen einer Platzreifeprüfung Green-Card oder DGV-Platzreife steht, tut sich im Ergebnis gar nichts.

Der Umweg über die VcG zu einer Mitgliedschaft in einem Golfclub zu kommen ist ein Argument, das wenig Substanz hat. Ein „Golf-Interessent“, der bereit ist, eine größere Summe in die Clubkasse zu bezahlen, wird ganz bestimmt nicht den Umweg über die VcG nehmen. Im Vergleich zu den eine Million Golfern, die wir DGV-Mitglieder brauchen, sind die 4.000 VcG-Golfer, die in den ersten zehn Jahren in die Clubs wechseln, eine geringe Größe. Den VcG-Ausweis will keiner mehr. Die circa 22 000 VcG-Golfer sind seit fünf Jahren Stillstand und im Verhältnis zu den Fernmitgliedern eine Minderheit.

Der Einwand, ähnliche Angebote wie den Golf-Pass gebe es schon bei einigen DGV-Mitgliedern und es bleibe jedem überlassen, auf seiner Anlage einen Golf-Pass anzubieten, sind nicht fertig gedachte Argumente. Es geht darum, dass ein Angebot wie der Golf-Pass einheitlich in ganz Deutschland beworben und gegenüber den Medien vertreten wird.

Bei der Idee des Golf-Passes geht es auch darum, dass die 1,2 Millionen Bürger, die in den letzten 10 Jahren auf den Anlagen waren, nachträglich ein Angebot bekommen und es geht vor allem um die 10 Millionen Deutsche, die aufgrund ihres Einkommens als mögliche Interessenten für den Golfsport gelten können. Diese müssen eine Möglichkeit, den Golfsport auszuprobieren, angeboten bekommen. Das alles macht nur Sinn, wenn der Golf-Pass bundesweit einheitlich beworben wird. Das kann nicht den einzelnen Anlagen aufgebürdet werden. Wiesbaden müsste die Führung übernehmen. Nach sieben Jahren des „Nichts-geschieht“ ist die Situation für ein Drittel der DGV-Mitglieder mit Golfplatz besonders schwierig. Das zweite Drittel der DGV-Mitglieder mit Golfplatz weiß nicht, ob es auch in diese Lage kommen kann. Eine Hochrechnung für die vergangenen 7 Jahre kann so lauten: alle Fernmitglieder plus VcG-Golfer plus eine Prozentzahl der Rückkehrer und plus eine Anzahl mit neuer Initiative geworbener Neuinteressenten würde die Anzahl der Golf-Pass-Golfer markant anwachsen lassen.

Ein Gesamt-Volumen von vielen Millionen wäre in die Kassen der Clubs gespült worden.

Hätte, hätte Fahrradkette.

Nein, es kann ganz klar davon ausgegangen werden, hätte das Präsidium 2006 auf den eigenen VcG-Vorteil verzichtet, würden wir DGV-Mitglieder jetzt schon weit über 100 Millionen Euro aus der Aktion „Golf-Pass“ jedes Jahr auf den Konten haben.

Dass die Richtungsöffnung „Golf-Pass“ nötig ist, kann man an der Entscheidung von 100.000 Golfern beweisfähig festmachen.

Als Vollmitglied, die ihre Clubmitgliedschaft aufgegeben haben, aber nicht, um in die VcG zu wechseln, haben circa 100.000 als Fernmitglied ein Angebot eines DGV-Ausweisvermittlers, der irgendwo in Deutschland mit Schreibtisch, Computer und Telefon den Handel mit grünen DGV-Ausweisen betreibt, angenommen. Mit einem Werbekonzept, angelehnt an die „Dr. Weiland-Idee“, werden wir mit einem Golf-Pass-Konzept und auch Vollmitglied-Angeboten die Mitgliederentwicklung umbiegen.

Mein Forum für DGV-Mitglieder im Internet:

<http://dgv-mitglieder-forum.blogspot.de/>

mit Themen für DGV-Mitglieder

Anlagen: - Diskussionsrunden
 - Auszug aus „100 Jahre Golf in Deutschland“

Diskussionsrunden

Nachdem es unter den Mitgliedern schon das ganze Jahr über Diskussionen über die sich immer stärker anstauenden Probleme im DGV gibt, fühlt sich Wiesbaden endlich aufgerufen, Mitgliederveranstaltungen zu organisieren.

In beiden Veranstaltungen, zu denen ich eingeladen bin, steht das Thema „Image des deutschen Golfsports“ vorne an.

Image wird durch Spitzensport beeinflusst. Das hat das Präsidium schon vor 20 Jahren erkannt. Obwohl 15 Millionen Euro für Jugend- und Mannschaftsport von den Clubs ausgegeben werden - wir Clubs zahlen -, hat in den letzten 10 Jahren ein Golflehrer allein mehr Spitzen-Profi-Lorbeeren gesammelt als der ganze DGV zusammen.

Eine Diskussion über eine Image-Verbesserung, ohne zuvor ernsthaft über das Fördersystem für Jugendliche und Jung-Professionals nachzudenken, heißt aber „Luft treten“. Seit 10 Jahren werden diese Gesprächsversuche mit allen Tricks vom Präsidium abgeblockt. Darüber kann ich von einer handvoll Gegebenheiten berichten, denn dabei bin ich ein direkt Betroffener.

Wenn man über die Mitgliederentwicklung diskutieren will, gibt es unterschiedlichste Ansätze, die beim näheren Hinschauen dann aber die zukünftig richtige Richtung aufzeigen. In Hamburg, Düsseldorf und München gibt es Golfclubs, die eine Leading-Golf-Course-Philosophie nicht nötig haben, denn es sind Leading-Clubs, die auch in hundert Jahren über Mitgliederentwicklung nicht nachdenken müssen.

Deutschland wird in Europa mit seinen 80 Millionen Bürgern, seiner breiten Mittelschicht und seinen 720 Golfanlagen immer ein Golfland sein. Die Frage ist nur, was wir daraus machen. Denn wir müssen Kundenwünsche berücksichtigen, weil sich das Verhalten der Deutschen verändert hat und sich noch weiter verändern wird. Ungebunden ohne Club überall mal zu spielen, dennoch freundlich empfangen zu werden, ist eine Grunderwartung vieler Deutscher. Das muss bei allen Überlegungen mit bedacht werden.

Es gibt in der öffentlichen Diskussion zwei Grundvorschläge, die unser Problem jeweils von verschiedenen Seiten angehen wollen. Dr. Hermann Weiland, Betreiber von 8 Anlagen, will Qualität und einen hohen Preis (wer Mercedes fahren will, muss dafür auch bezahlen) und glaubt, hauptsächlich mit Vollzahlern seine Betriebe gewinnbringend organisieren zu können. Dr. Michael Velte, Betreiber von 4 Golfanlagen in der Nähe von Köln, geht das Problem von der anderen Seite an. Je niedriger die Kosten seien, desto weniger Gefahren bestehen. Für Dr. Velte gibt es zwei Ausrichtungen auf dem Markt. Es gebe erstens die Richtung exklusiv, d.h. möglichst viel von möglichst wenigen und immer höhere Mauern zwischen „drinnen und draußen“. Oder den zweiten Weg, d.h. inklusiv, möglichst weniger von möglichst vielen. „Drinnen und draußen“ gleichermaßen attraktiv, keine Mauern, permanente Flexibilität.

Wenn man dem jetzt das heutige Verhalten der deutschen Bürger gegenüberstellt, ist die Richtung, die möglich ist, klar vorgegeben. „Leading-Golfcourse-Clubs“ dürfen ihr Inseldasein pflegen. Die restlichen 600 Clubs im DGV sollten sich dringendst so öffnen, dass möglichst viele neue Spieler auf die Anlagen kommen.

Es wird immer eine große Zahl an Vollmitgliedern geben. Dr. Velte benennt diese mit 600 pro 18-Loch-Platz, die als Basis gebraucht werden. Dabei ist dann zu berücksichtigen, dass zusätzliche Einnahmen von Range, Gastro und Shop nicht die benötigten großen Beträge einbringen werden.

Damit sind wir wieder bei den Fakten. Um genügend Einnahmen zu erzielen (das gilt auch für e.V. Clubs), brauchen wir in Deutschland 600.000 zusätzliche Greenfeespieler oder 300.000 Vollzahler. In den letzten drei Jahren haben wir im DGV so viele Vollzahler verloren, wie wir Fernmitglieder dazu gewonnen haben. Es wird leichter sein, 600.000

Greenfee-Spieler mit DGV-Ausweis und Handicapführung (also Golf-Pass-Golfer) zu werben - wobei Vollzahler gerne auch aufgenommen werden.

Zwei- oder dreitausend Euro von jedem DGV-Mitglied in einen Sondertopf gezahlt, aus dem ein Werbekonzept finanziert werden kann, das den Golfsport auf allen Fernsehsendern vor der Sportschau bis hin zur Tagesschau in die Wohnzimmer trägt, wird uns neue Interessenten auf die Anlagen bringen. Mit drei neuen Mitgliedern mehr (2.500 Neu-Vollzahler im ganzen DGV) für alle Anlagen in einem Jahr wird sich diese Sonderausgabe für alle Anlagen schnell rechnen. Das einzig Wichtige bei der ganzen Aktion ist, dass alle DGV-Mitglieder sich solidarisch zeigen. Es geht nur, wenn wir alle an einem Strang in einer Richtung ziehen.

Das Paket, Fernsehwerbung und Öffnung der Clubs, wäre dann der Grundstein für eine nachhaltige Imagewerbekampagne.

Wenn wir nichts machen, geht es so weiter, wie es in den letzten sieben Jahren gelaufen ist.

Wo das hinführt, ist ja sichtbar.

The image shows two overlapping promotional cards. The left card is for the 'Drei Thermen Golfresort' in Bad Bellingen / Hombourg. It features a green background with a golf ball and the year '2013'. Text on the card includes 'Drei Thermen Golfresort 78415 Bad Bellingen', 'Heinz Webers, Präsident', 'RWS', 'Ausweis Nr.', 'Marriott SCHÜCO', and 'Audi'. At the bottom, it says 'Die flexible und kostengünstige Golfclub-Mitgliedschaft des Drei Thermen Golf'. The right card is titled 'GOLF-PASS' and describes a membership benefit for occasional players or golfers. It states that for a contribution of approximately 1000 Euro per year, members receive a DGV membership card and access to about 700 golf clubs in Germany. The main benefit is the ability to play as a greenfee player. It also lists several advantages of the Golf-Pass.

Drei Thermen Golfresort
Bad Bellingen / Hombourg

Drei Thermen Golfresort
78415 Bad Bellingen

Heinz Webers
Präsident

RWS

Ausweis Nr.

2013

Marriott SCHÜCO

Audi

Die flexible und kostengünstige
Golfclub-Mitgliedschaft
des Drei Thermen Golf

GOLF-PASS

Für Gelegenheitsgolfspieler oder Golfer die viel reisen, bieten wir den Golf-Pass an. Für den Beitrag von derzeit jährlich .. Euro ist man Mitglied im Drei Thermen Golfresort, bekommt einen DGV Ausweis und hat die Möglichkeit im Club und bei rund 700 Golfclubs in Deutschland gegen Gebühr, dem sogenannten Greenfee, zu spielen. Der Vorteil eines Golfpasses liegt darin, dass Sie überall auf der Welt spielen können. Mit einer offiziellen Mitgliedschaft, unter dem Dach des Deutschen Golf Verbandes, sind sie auch in anderen Golfclubs willkommen.

Vorteile vom Golf-Pass

- niedrige Jahres-Fixkosten
- nutzensabhängige Bezahlung (Greenfee)
- volle Flexibilität
- Handicapführung
- Teilnahme an den Turnieren
- weltweite Akzeptanz
- Versicherung inklusive



Regelmacher* 1984 am Werk für die Herabkunft des Spirit of the Game: (v.l.) Cecilie Spitzley, Dieter Schimmelpfennig, Paul Turner, Gunter Marks und Hans Detlev Becker, von dem am Ende der Dekade wesentliche Anregungen zum DGV-Strukturplan kommen



Zur Kenntnissnahme: geplant, umgesetzt und uns Mitglieder manipuliert

Rettet den Spirit of the Game!

Die Gründung der VcG ist die auffälligste Maßnahme, aber sie fällt keineswegs vom deutschen Golfhimmel. Sie ist vielmehr eingebettet in eine grundlegende Innenrevision, die Präsident Brügelmann Ende der achtziger Jahre veranlasst. In seinem Auftrag legt Rolf Wallenhorst, Mitglied im DGV-Ausschuss für Recht und Organisation, 1990 einen *Strukturplan 2000* vor, der sich ausdrücklich auf Informationen des Präsidenten, der Geschäftsstelle und des DGV-Regel-Spezialisten Hans Detlev Becker beruft. Kritische Stimmen innerhalb der eigenen Reihen sind der Ausgangspunkt aller Überlegungen: *Zu laut klang in meinen Ohren die vielfältige Kritik am DGV, und es waren nicht die schlechtesten Golfer, die diese Kritik äußerten.*¹⁵

Der Plan befasst sich eingehend mit der gegenwärtigen und zukünftigen Rolle des DGV. Während der Sport in die Breite gehe und immer mehr Anhänger finde, müsse der *Spirit of the Game* gerettet werden. Ein *aufgerüsteter und starker Dachverband* sei dafür unabdingbar. Eine unmittelbare Bedrohung für die Führungsrolle des DGV sieht Wallenhorst in öffentlichen und gewerblichen Golfanlagen, *atypischen Organisationsformen, die ohne Existenz eines Idealvereins (= Golfclub) das Golfspiel ermöglichen*. Er benennt und verurteilt die Praktiken einzelner Golfclubs, die Mitgliedschaften verkaufen, ohne faktisch ein Spielrecht einzuräumen und damit *Scheinlegitimationen eigentlich vereinsfreier Golfer* schaffen.¹⁶

Eine Konkurrenzorganisation, der täuschend ähnlich firmierende DVG, hat sich nicht nur wegen des leicht verwechselbaren Kürzels neben dem Deutschen Golf Verband etabliert und versucht, für die vereinsfreien Golfer zu sprechen. Auch auf Turnierebene geht vieles am Verband vorbei: das *Masters-Turnier* der Brüder Langer und viele lokale und regionale Golfereignisse, die von der Wirtschaft gesponsert sind. *Es gab in den Firmen genügend mit der Organisation von öffentlichen Auftritten befähigte Herren. Gewiss schätzte man den DGV, wollte aber zur Vermeidung der Störung des eigenen Bildes diesen Dachverband nicht in Erscheinung treten lassen.*¹⁷

Angesichts dieser Probleme konstatiert Wallenhorsts Bericht einen dringenden Handlungsbedarf, *denn die gegenwärtige Entwicklung läuft gegen den DGV bzw. an ihm vorbei und kann nur durch einen schleunigen Ausbau seiner Organisationskompetenz abgefangen werden.*¹⁸ Veränderungen sollen im Wesentlichen durch folgende Maßnahmen kommen: mehr umfassende Verantwortlichkeit durch die Erweiterung der Verwaltung; Straffung der Entscheidungskompetenz durch Abschaffung der Verbandstage und Einführung einer Vertreterversammlung oder Umwandlung des DGV in einen Verband der Landesverbände; Einbeziehung vereinsfreier Golfer und öffentlicher Anlagen durch entsprechende Institutionen im Rahmen des Verbandes; Regelung des Zugangs zu Golfclubs durch einen einheitlichen Mitgliedsausweis; nach ausländischen Vorbildern Einführung einer *Minimum Ability*, die einen spielerischen Minimalstandard sichert.

Der Plan berührt in einigen Bereichen das Selbstverständnis des DGV in seinem Kern. Auseinandersetzungen sind vorprogrammiert und gewollt, doch im Grundsatz gibt es keinen Streit: *Einig sind wir uns aber hoffentlich in dem Punkt, dass der DGV am Scheideweg steht: Entweder er baut jetzt eine zentrale und leistungsfähige Organisation auf und nimmt in Zeiten größten Wandels aktiv seine Dachverbandsfunktion wahr oder die Entwicklung des deutschen Golfsports geht am DGV vorbei.*¹⁹ Der Aufruf findet offene Ohren; Wallenhorsts Anstöße bringen den Verband in Bewegung. Vieles wird verwirklicht, manches modifiziert, einiges verworfen.

Als entscheidend für die rasche und unaufgeregte ablaufende Reform erweist sich, dass die Führung ihre Grenzen erkennt. Eine Organisation von der Größe des unablässig wachsenden DGV lässt sich nicht mehr allein ehrenamtlich oder mit Hilfe einer kleinen Schar von Mitarbeitern auf Kurs halten. Unbezahlte Repräsentanten können sich in der Regel nur in ihrer Freizeit mit der Verbandsarbeit beschäftigen, und die verfügbare Zeit reicht für die erweiterten Aufgaben längst nicht mehr aus – zumal man ja hin